



S&P Unternehmerforum ist ein zertifizierter Weiterbildungsträger nach AZAV, Ö-Cert und DIN EN ISO 9001 : 2008.  
Wir erfüllen die Qualitäts-Anforderungen des ESF.

**S & P Unternehmerforum**  
Seminare - Inhouse-Trainings

# Hart Verhandeln als Einkäufer

Emotionen gezielt nutzen – Erfolgreich in Verhandlungen



- > Wirksame Verhandlungen - 5 bewährte Verhandlungstechniken
- > Emotionen nutzen: Lust an Verhandlungen gewinnen
- > Verhandlungspartner kennen und Profi-Verkäufer durchschauen
- > Was tun wenn die Verhandlung stagniert?

## Zielgruppe:

- > Geschäftsführer, Vorstände, Prokuristen, Führungskräfte aus dem Einkauf.
- > Mitarbeiter/innen aus dem Bereich Einkauf, technischer Leiter

## Ihr Nutzen:

Lust statt Last – Gewinnbringende Verhandlungsstrategien

Die Tricks der Profi-Verkäufer

Durch professionelle Verhandlung Preislimits ausdehnen

Vom guten  
zum besten  
Einkäufer

## Ihr Vorsprung:

Jeder Teilnehmer erhält mit dem Seminar folgende S&P-Produkte:

- + Checklisten zum Erkennen von Schwachstellen im Einkauf
- + Checklisten zum Vermeiden von Einkaufs-Fallen
- + Sofortmaßnahmen im Einkauf zum sicheren Erreichen der persönlichen Ziele
- + S&P Test: Sicherer Umgang mit Manipulationen
- + S&P Leitfaden: Erfolgreich Verhandeln in schwierigen Situationen
- + S&P Test : Eigene Kommunikationsstärken einschätzen

## Termine:

04.07.2017  
**München & Hamburg**

12.10.2017  
**Düsseldorf & Bremen**

21.11.2017  
**Stuttgart & Köln**

**Service**   
089/452 429 70-100

## Preis:

**590,- €**  
Zzgl. 19% MwSt.

Im Preis enthalten:  
Teilnehmerunterlagen als PDF, 3-Gänge-Menü, Kaffee, Tee, Erfrischungsgetränke und Snacks in den Pausen

## Programm

09.15 Uhr

**Begrüßung**  
Kaffee und Getränke

09.30 Uhr – 11.00 Uhr

### **Lust statt Last – Gewinnbringende Verhandlungsstrategien**

> Aggressiv, offensiv, defensiv oder kompromissbereit: Welche Verhandlungsstrategie macht wann Sinn?

> Wer fragt der führt: Fragetechniken richtig einsetzen

> Emotionen nutzen: positive und negative Manipulation einsetzen

> Strategie und Taktik: Den Verhandlungspartner kennen - die eigenen Ziele im Blick behalten

> Sachorientiertes Verhandeln mit dem Harvard-Konzept

> Die **5** besten Verhandlungstechniken

*Die Teilnehmer erhalten **S&P Checklisten und S&P Tests:***

*+ S&P Test: Eigene Kommunikationsstärken einschätzen*

*+ Sofortmaßnahmen im Einkauf zum sicheren Erreichen der persönlichen Ziele*

Die  
erfolgreichsten  
Verhandlungs-  
techniken aus  
der Praxis

11.00 Uhr – 11.30 Uhr

### **Diskussion und Erfahrungsaustausch**

11.30 Uhr – 13.00 Uhr

### **Die Tricks der Profi-Verkäufer**

> Typische Einwände erkennen und für sich nutzen

> Compliance im Einkauf: Auf welche Geschenke sollten Sie besser verzichten?

> Psychologische Strategien der Verkäufer-Seite kennen

> Den „toten Punkt“ überschreiten – Zugeständnisse an der richtigen Stelle

> Überraschungseffekt - Klassische „Verkäufertricks“ durchbrechen

> Preiserhöhungsgespräche geschickt abwenden

*Die Teilnehmer erhalten **Checklisten und S&P Tests:***

*+ S&P Checklisten zum Vermeiden von Einkaufs-Fallen*

Verkäufer  
zum Partner  
machen


## Programm

13.00 Uhr – 14.00 Uhr

Gemeinsames Mittagessen

14.00 Uhr – 17.30 Uhr

Durch professionelle Verhandlung Preislimits ausdehnen



Nichts geht  
mehr - Das  
Preislimit ist  
erreicht

> Das Spiel mit offenen Karten: Wann legt der Lieferant seine Kalkulation offen?

> Mehr für's Geld: Naturalrabatte statt Preisnachlässe fordern

> Zusatzleistungen gezielt aushandeln

> Zukunftsvisionen geschickt platzieren: Systemlieferant, Folgeaufträge, größere Abnahmemengen

> Verhandlungsstrategien in schwierigen und kritischen Situationen

Die Teilnehmer erhalten *Checklisten und S&P Tests:*

+ S&P Checklisten zum Erkennen von Schwachstellen im Einkauf

+ S&P Test: Sicherer Umgang mit Manipulationen

Ab 17.30 Uhr

Offene Gesprächsrunde

## Referenten



### Achim Schulz

Geschäftsführer Schulz & Partner GmbH

Herr Achim Schulz gründete Schulz & Partner im Jahr 2007. Er berät seit 22 Jahren mittelständische Unternehmen und Banken.

Zu seinen Branchen-Schwerpunkten zählen Anlagenbau, Automotive, Banken, Gesundheitswesen, Handel, sowie Non-Profit-Organisationen.

Er berät Unternehmen in Umbruch- und Veränderungssituationen, bei Nachfolge-Lösungen, sowie in Team-Entwicklungsprozessen.

### Reiner Schon

Consultant Schulz & Partner GmbH

Herr Reiner Schon kennt die wesentlichen Facetten des Mittelstands sowie des Bankgeschäfts. Er verfügt über „Insider-Wissen“, wenn es um die erfolgreiche Führung von größeren Mitarbeiterteams geht.

Aufgrund seiner Tätigkeit als Personalberater verfügt er über eine branchen-übergreifende Expertise.

### Andreas Leitner

Consultant Schulz & Partner GmbH

Herr Andreas Leitner ist bei S&P Unternehmensberatung als Consultant tätig.

Er verfügt über ein exzellentes Vertriebs-Netzwerk. Er hat Projekte und Gewinn-Steigerungsprogramme für mittelständische Familienunternehmen erfolgreich umgesetzt.

Zu seinen Branchen-Schwerpunkten zählen Banken, Finanzdienstleister, Gesundheitswesen, Handel sowie Maschinenbau.

### Leistungsangebot zum Thema Einkauf:

- > Aufbau von Lieferantenbewertungen / Lieferanten-Scorings
- > Durchführung von Preis-/Leistungs-Vergleichen
- > Internationales Sourcing von Lieferanten
- > Begleitung von Einkaufs-Verhandlungen
- > Compliance-Check Lieferant
- > Bewertung von Lieferanten-Jahresabschlüssen (Bilanz, GuV) bzgl. Liquidität, Bonität, uvm.

## Kundenstimmen zum S&P Unternehmerforum

- > Referenten mit hohem Praxisbezug
- > Aktuelles Fachwissen kompakt und spannend aufbereitet
- > Wertvolle Umsetzungs-Tipps aus der Praxis für die Praxis
- > Fallstudien, Checklisten und Tool für eine sichere und schnelle Umsetzung

---

## Ihr Vorsprung in der Praxis:



Gerne informieren wir Sie über weitere Seminare und Inhouse Trainings. Sie erreichen uns auch über [www.sp-unternehmerforum.de](http://www.sp-unternehmerforum.de)

---

## Teilnehmer haben auch folgende Seminare gebucht:

- > **Kompetent im Einkauf**  
Einkaufsziele sicher erreichen
- > **Führung im Einkauf**  
Führungsimpulse für erfahrene Einkäufer
- > **Word, Excel & Co. im Einkauf**  
Word, Excel, PowerPoint und Outlook richtig einsetzen
- > **Richtig motivieren und Ziele sicher erreichen !**  
Führungstechniken wirkungsvoll einsetzen und Teams zu Bestleistungen führen
- > **Souverän entscheiden und kommunizieren**  
Mit den richtigen Methoden effektiv und sicher entscheiden.

## Hart verhandeln als Einkäufer

**Seminarpreis: 590,- € zzgl. 19 % MwSt. - Produkt-Nr. H02**

Es gelten unsere AGB's, welche Sie unter [www.sp-unternehmerforum.de](http://www.sp-unternehmerforum.de) einsehen können.




Förderung möglich! Teilnehmer aus fast allen Bundesländern können sich vom Europäischen Sozialfonds fördern lassen. Die Fördervoraussetzungen finden Sie auf unserer Förder-Landkarte unter [www.sp-unternehmerforum.de/seminarfoerderung/](http://www.sp-unternehmerforum.de/seminarfoerderung/)

Ja, ich nehme am folgenden Seminar teil (bitte auswählen):

- |                                     |                                  |                               |   |
|-------------------------------------|----------------------------------|-------------------------------|---|
| <input type="checkbox"/> 04.07.2017 | <input type="radio"/> München    | <input type="radio"/> Hamburg | <input type="checkbox"/> Nein, ich kann leider nicht teilnehmen. Bitte informieren Sie mich über weitere Veranstaltungstermine  |
| <input type="checkbox"/> 12.10.2017 | <input type="radio"/> Düsseldorf | <input type="radio"/> Bremen  | <input type="checkbox"/> Nein, ich kann leider nicht teilnehmen. Bitte übersenden Sie uns die Vortragsunterlagen als PDF-Version gegen eine Schutzgebühr von 290,00 € zzgl. MwSt. |
| <input type="checkbox"/> 21.11.2017 | <input type="radio"/> Stuttgart  | <input type="radio"/> Köln    | <b>(Versand der Unterlagen erfolgt nach Eingang der Zahlung und Stattfinden des ersten Seminartages).</b>   |

Wie sind Sie auf uns aufmerksam geworden? Vielen Dank für Ihre Auskunft.

- |   |   |   |  |
|---|---|---|--|
| <input type="checkbox"/> Empfehlung   | <input type="checkbox"/> Internet   | <input type="checkbox"/> Newsletter   | <input type="checkbox"/> Seminarportal |
| <input type="checkbox"/> Telefon / Persönlicher Kontakt   | <input type="checkbox"/> Persönliches Anschreiben                                   |   |  |
| <input type="checkbox"/> ESF-Förderung ist beantragt<br>(Bitte legen Sie eine Kopie des Antrages bei) |  | <b>Bei Anmeldung eines 2. Teilnehmers erhalten Sie jeweils 10% Preisnachlass.</b> |  |

Name und Position im Unternehmen

Name und Position im Unternehmen

Unternehmen

Anzahl der Beschäftigten

Straße, PLZ / Ort

Telefon

Telefax

E-Mail

Datum / Unterschrift

Diese Anmeldung wird durch meine Unterschrift verbindlich!